


# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia 23

- Oportunidades y cambios en el sector
- Nuestra perspectiva



En estos momentos en los que estamos empezando el año, parece apropiado revisar lo que está sucediendo ahora y lo que va a suceder en el sector franquicia en este ejercicio 2023 que iniciamos.

Desde la perspectiva que nos facilita el poder operar con múltiples empresas franquiciadoras en diferentes sectores de actividad, voy a intentar dar una visión muy condensada de las principales claves que nos acontecen.

- Hemos iniciado este 2023 sumidos en una gran incertidumbre derivada de los acontecimientos en que estamos inmersos y una situación en nuestro país que está manteniendo en vilo a muchos empresarios.
- La recuperación postpandemia ha sido positiva para la mayor parte de las empresas que componen este sector y que, paulatinamente, han ido recuperando sus posiciones. No obstante, el escenario actual influye notablemente en el estado de ánimo de sus empresarios.
- Las expectativas manifestadas por la mayor parte de las empresas en el reciente informe **“Perspectivas Franquicias 2023”** presentado por nuestra empresa, nos confirman aquello que estábamos observando tras el incremento de los costes y el impacto de la inflación. En su conjunto, las empresas franquiciadoras seguirán creciendo tanto en facturación, como en la expansión de sus redes, aunque en mucha menor medida que lo habían venido haciendo hasta la fecha. No obstante, más facturación y más crecimiento no implicará, en muchos casos, mayores beneficios, ante los mayores costes e incertidumbre permanente a la que desafortunadamente nos estamos acostumbrando.
- Empleo y nuevas inversiones serán los grandes perjudicados en aquellas empresas más sensibles a este escenario. Se abre un compás de espera donde se invierte lo justo para poder seguir operando los negocios. Este será un ejercicio de crecimiento y, a la vez, contención por parte de las empresas franquiciadoras que viene derivado de la incertidumbre generalizada en nuestro país y en nuestro entorno. Pero también se abren nuevas oportunidades.

# COMPORTAMIENTO EN LA FRANQUICIA 2023



Redes	1.381
Establecimientos	79.487
Facturación	30.015 millones €
Inversión	9.110 millones €
Empleo	+ 400.000



Crecerá 77%  
Disminuirá 23%



Crecerá 92%  
Poco significativo 77%



Nuevos proyectos 24%  
No invertirá 76%



Ampliará 37%  
plantilla

# Tres claves

1. Aceleración en la venta de franquicias por parte de las marcas
2. Innovación y adaptación
3. Desarrollo tecnológico y potenciar negocio y presencia online

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que, en su conjunto, se anticipará en las empresas del sector.

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que, en su conjunto, se anticipará en las empresas del sector.
- **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.
- **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.
- **Un sustancial incremento en la demanda de franquicias** y modelos de negocio que aporten confianza al emprendedor y al inversor y que ya es evidente.



# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.
- **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.
- **Un sustancial incremento en la demanda de franquicias** y modelos de negocio que aporten confianza al emprendedor y al inversor y que ya es evidente.
- **Auge del sector servicios** principalmente en la creación de redes comerciales en sus diferentes modalidades y ampliación de la oferta. En este caso, además, el sistema de franquicia ofrece indudables ventajas a múltiples nuevos emprendedores.

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.
- **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.
- **Un sustancial incremento en la demanda de franquicias** y modelos de negocio que aporten confianza al emprendedor y al inversor y que ya es evidente.
- **Auge del sector servicios** principalmente en la creación de redes comerciales en sus diferentes modalidades y ampliación de la oferta. En este caso, además, el sistema de franquicia ofrece indudables ventajas a múltiples nuevos emprendedores.
- Aparición de **nuevos negocios franquiciadores adaptados a los nuevos escenarios** como ha sucedido en diferentes ocasiones y que en algunos casos desplazarán a los actuales.

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.
  - **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.
  - **Un sustancial incremento en la demanda de franquicias** y modelos de negocio que aporten confianza al emprendedor y al inversor y que ya es evidente.
  - **Auge del sector servicios** principalmente en la creación de redes comerciales en sus diferentes modalidades y ampliación de la oferta. En este caso, además el sistema de franquicia ofrece indudables ventajas a múltiples nuevos emprendedores.
  - Aparición de **nuevos negocios franquiciadores adaptados a los nuevos escenarios** como ha sucedido en diferentes ocasiones y que en algunos casos desplazarán a los actuales.
- **Incremento del delivery y de las ventas online** donde muchos negocios no solo tendrán que adaptarse a este nuevo escenario, sino que tendrán que pensar de forma diferenciada en el mismo, como una vía que forma parte sustancialmente del negocio y de los ingresos.

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.
- **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.
- **Un sustancial incremento en la demanda de franquicias** y modelos de negocio que aporten confianza al emprendedor y al inversor y que ya es evidente.
- **Auge del sector servicios** principalmente en la creación de redes comerciales en sus diferentes modalidades y ampliación de la oferta. En este caso, además el sistema de franquicia ofrece indudables ventajas a múltiples nuevos emprendedores.
- Aparición de **nuevos negocios franquiciadores adaptados a los nuevos escenarios** como ha sucedido en diferentes ocasiones y que en algunos casos desplazarán a los actuales.
- **Incremento del delivery y de las ventas on line** donde muchos negocios no solo tendrán que adaptarse a este nuevo escenario, sino que tendrán que pensar de forma diferenciada en el mismo, como una vía que forma parte sustancialmente del negocio y de los ingresos.
- **Cierre de franquiciados en mayor o menor medida en todos los sectores** de actividad y pérdida de ingresos por royalties y consumo en la casi totalidad de las redes, lo que obligará a una aceleración de la expansión e incorporación de nuevos franquiciados para compensar los déficits previsibles que surgirán.

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.
- **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.
- **Un sustancial incremento en la demanda de franquicias** y modelos de negocio que aporten confianza al emprendedor y al inversor y que ya es evidente.
- **Auge del sector servicios** principalmente en la creación de redes comerciales en sus diferentes modalidades y ampliación de la oferta. En este caso, además el sistema de franquicia ofrece indudables ventajas a múltiples nuevos emprendedores.
- Aparición de **nuevos negocios franquiciadores adaptados a los nuevos escenarios** como ha sucedido en diferentes ocasiones y que en algunos casos desplazarán a los actuales.
- **Incremento del delivery y de las ventas on line** donde muchos negocios no solo tendrán que adaptarse a este nuevo escenario, sino que tendrán que pensar de forma diferenciada en el mismo como una vía que forma parte sustancialmente del negocio y de los ingresos.
- **Cierre de franquiciados en mayor o menor medida en todos los sectores** de actividad y pérdida de ingresos por royalties y consumo en la casi totalidad de las redes, lo que obligará a una aceleración de la expansión e incorporación de nuevos franquiciados para compensar los déficits previsibles que surgirán.
- **Mayor competitividad en atracción de clientes** con sustanciales rebajas de precios, lo que exigirá una adaptación inmediata a los nuevos escenarios y una optimización de los recursos de marketing y comunicación.

# Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Pasado el primer trimestre habrá una **recuperación paulatina del consumo y de la demanda** que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.
- **Necesaria aceleración de los nuevos procesos de expansión** en empresas en fases de inicio.
- **Un sustancial incremento en la demanda de franquicias** y modelos de negocio que aporten confianza al emprendedor y al inversor y que ya es evidente.
- **Auge del sector servicios** principalmente en la creación de redes comerciales en sus diferentes modalidades y ampliación de la oferta. En este caso, además el sistema de franquicia ofrece indudables ventajas a múltiples nuevos emprendedores.
- Aparición de **nuevos negocios franquiciadores adaptados a los nuevos escenarios** como ha sucedido en diferentes ocasiones y que en algunos casos desplazarán a los actuales.
- **Incremento del delivery y de las ventas on line** donde muchos negocios no solo tendrán que adaptarse a este nuevo escenario, sino que tendrán que pensar de forma diferenciada en el mismo como una vía que forma parte sustancialmente del negocio y de los ingresos.
- **Cierre de franquiciados en mayor o menor medida en todos los sectores** de actividad y pérdida de ingresos por royalties y consumo en la casi totalidad de las redes, lo que obligará a una aceleración de la expansión e incorporación de nuevos franquiciados para compensar los déficits previsibles que surgirán.
- **Mayor competitividad en atracción de clientes** con sustanciales rebajas de precios, lo que exigirá una adaptación inmediata a los nuevos escenarios y una optimización de los recursos de marketing y comunicación.
- **Importantes oportunidades para aquellas empresas con liquidez** en poder adquirir o fusionar empresas debilitadas.

# Oportunidades y cambios en el sector

---

- *Algunos aspectos a contemplar*

# Oportunidades y cambios en el sector

1. **Auge en la demanda de franquicias:** propiciado en parte por la actual situación en la que nos encontramos. Venimos observando el incremento sustancial y continuado en la demanda de franquicias. Existen dos perfiles claramente definidos: el tradicional autoempleo con un nuevo enfoque y los inversores de “gestión”.



# Oportunidades y cambios en el sector

- 1. Auge en la demanda de franquicias:** propiciado en parte por la actual situación en la que nos encontramos. Venimos observando el incremento sustancial y continuado en la demanda de franquicias. Existen dos perfiles claramente definidos: el tradicional autoempleo con un nuevo enfoque y los inversores de “gestión”.
- 2. Se favorece la aparición de nuevas empresas franquiciadoras:** los inversores están premiando la acogida de aquellos nuevos modelos de negocio que irrumpen en el mercado y aportan un diferencial. Es una excelente oportunidad para muchas nuevas empresas franquiciadoras.

# Oportunidades y cambios en el sector

- 1. Auge en la demanda de franquicias:** propiciado en parte por la actual situación en la que nos encontramos. Venimos observando el incremento sustancial y continuado en la demanda de franquicias. Existen dos perfiles claramente definidos: el tradicional autoempleo con un nuevo enfoque y los inversores de “gestión”.
- 2. Se favorece la aparición de nuevas empresas franquiciadoras:** los inversores están premiando la acogida de aquellos nuevos modelos de negocio que irrumpen en el mercado y aportan un diferencial. Es una excelente oportunidad para muchas nuevas empresas franquiciadoras.
- 3. Adaptación de los proyectos de franquicia al nuevo perfil de candidato e inversor:** incluye aspectos estratégicos donde todo cambia. Se establecen claras diferencias en cada sector. Cambios en los modelos económicos. Cambios en la planificación de la expansión. Aspectos contractuales con la inclusión de determinadas cláusulas que den cobertura y garantías a todas las partes, a la vez que prevean todas las posibles incidencias actualmente no contempladas y que dejan muchos contratos vulnerables.

# Oportunidades y cambios en el sector

- 1. Auge en la demanda de franquicias:** propiciado en parte por la actual situación en la que nos encontramos. Venimos observando el incremento sustancial y continuado en la demanda de franquicias. Existen dos perfiles claramente definidos: el tradicional autoempleo con un nuevo enfoque y los inversores de “gestión”.
- 2. Se favorece la aparición de nuevas empresas franquiciadoras:** los inversores están premiando la acogida de aquellos nuevos modelos de negocio que irrumpen en el mercado y aportan un diferencial. Es una excelente oportunidad para muchas nuevas empresas franquiciadoras.
- 3. Adaptación de los proyectos de franquicia al nuevo perfil de candidato e inversor:** incluye aspectos estratégicos donde todo cambia. Se establecen claras diferencias en cada sector. Cambios en los modelos económicos. Cambios en la planificación de la expansión. Aspectos contractuales con la inclusión de determinadas cláusulas que den cobertura y garantías a todas las partes, a la vez que prevean todas las posibles incidencias actualmente no contempladas y que dejan muchos contratos vulnerables.
- 4. Aceleración en la venta de franquicias:** las nuevas empresas franquiciadoras y también las actuales, deben innovar en sus procesos de expansión y ser capaces de facilitar y acelerar sus crecimientos para adquirir presencia, ganar rentabilidad y mejorar su competitividad.

# Nuestra perspectiva

1) En contra de lo que pueda parecer, es un buen momento para iniciar el desarrollo de nuevos proyectos empresariales y acelerar su expansión.

2) Si las cosas se hacen bien, hay una gran oportunidad (cada vez hay y habrá más demanda de franquicias).

3) No podemos dejar de mirar hacia adelante (lo que no hagamos nosotros lo harán otros) y estos son tiempos de incertidumbre pero también de oportunidades.

# Nuestra perspectiva

- Este es un sector con fortaleza y que saldrá airoso de esta situación.
- Habrá cierre de franquiciados en diferentes sectores y en determinadas enseñas que, al no presentar negocios competitivos o con suficiente liquidez, no podrán continuar su actividad. Habrá centrales de franquicia que si no disponen de unos mínimos recursos que les permitan acelerar e impulsar su crecimiento, es evidente que no podrán tampoco resistir.
- El contexto general es:
  - La gran mayoría de las empresas del sector seguirán adelante.
  - Se incorporarán nuevas empresas en el mismo, franquiciando nuevos modelos de negocio que, en muchas ocasiones, superarán a los actuales.
  - Se incrementará la demanda de nuevas franquicias por parte de emprendedores e inversores que en estos momentos ya es un hecho.
- Por nuestra parte, no dejamos de ver la fuerza con que irrumpen en el mercado las nuevas franquicias y la aparición constante de nuevos negocios. Todos ellos encuentran su espacio en el mercado y logran desde fases muy tempranas la acogida de los emprendedores.
- Estamos convencidos y creemos firmemente que este será en su conjunto un año positivo para las franquicias.

# Muchas gracias

**Eduardo Tormo**

Fundador Tormo Franquicias Consulting

[etormo@tormofranquicias.es](mailto:etormo@tormofranquicias.es)

<https://www.linkedin.com/in/eduardotormo/>

[www.tormofranquicias.es](http://www.tormofranquicias.es)